

DIEREN IN DE WINKEL

ZO GEZOND ALS EEN VIS

Eigenlijk is het best vreemd dat we dieren die voor de verkoop in de dierenpeciaalzaak gehouden worden, 'levende have' noemen. Alsof er ook winkels zouden zijn met een assortiment 'dode have'... Maar alle gekheid op een stokje, voor jou als winkelier is het ontzettend belangrijk dat de dieren in jouw bedrijf zo gezond als een vis zijn. Of zo blakend als een konijn, kleine knager of een reptiel.

TEKST: JANINE VERSCHURE | FOTO'S: JANINE VERSCHURE EN SHUTTERSTOCK

Stel je voor dat een klant een hamster koopt voor zijn dochter. Dat diertje krijgt een naam en een mooi verblijf. Naast die kleine knager krijgt de dolblijve jonge eigenaresse voor haar verjaardag een cursus hamsterscaping. Ze kijkt er al weken naar uit om haar huisdier welkom te heten, thuis is alles in gelegenheid gebracht... en dan gaat zo'n diertje binnen een week dood. Je wilt niet weten hoe veel leed dat veroorzaakt, voor zowel kind, dier als winkelier. Alleen al om die reden zou je ervoor moeten zorgen om dieren in je winkel te hebben die kerngezond zijn, maar natuurlijk is er ook een economisch aspect. Die mensen die maar zo kort konden genieten van hun huisdiertje, zijn op zijn zachtst gezegd niet blij met jouw bedrijf. Als dat op een verjaardag – of erger nog: op social media – van mond tot

mond gaat, levert dat je naast een heel verdrietig meisje en een boze klant, ook een deuk in de reputatie van je bedrijf op.

Deuk in je reputatie

Gerrit Hofstra van Dibevo vertelt dat waarschijnlijk de meest gebruikte manier om dieren in te kopen, via de groothandel is. "Een groothandel in dieren is er net zo goed als jij bij gebaat dat de dieren die hij verkoopt gezond zijn, maar toch is dat uitgangspunt geen garantie voor succes. Het is voor jou als winkelier ontzettend belangrijk om gezonde dieren te krijgen, en mocht jij zakendoen met een groothandel die regelmatig dieren levert waar wat mee is, twijfel dan geen seconde en ga op zoek naar een andere leverancier. Een ziek dier in de winkel hebben, is al een slechte zaak, maar wanneer jij een dier verkoopt dat ziek

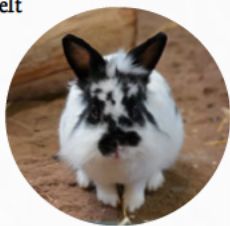
Copyright foto

BIJ DE KINDERBOERDERIJ

Peter de Klerck van Diertotaal Utopia in Gouda en Wad dinxveen haalt al jarenlang zijn konijnen, cavia's en grasparkieten bij kinderboerderij De Goudse Hofsteden in Gouda. "Groot voordeel daarvan is dat je dieren in je winkel krijgt die uit een omgeving komen waar ze reuring en mensen gewend zijn", vertelt hij.

"Stressbestendige dieren die niet bang zijn als ze verzorgd en gehanteerd worden. Bovendien heb je op deze manier honderd procent controle dat de dieren oud genoeg zijn om verkocht te worden, loop je niet het risico dat je een uit de kluiten gewassen konijn

van zes weken in je winkel krijgt, omdat hij eruitziet als een acht weken oud dier. De dieren blijven iets langer bij de kinderboerderij, zodat we zeker weten dat ze sterk genoeg zijn. Een ander groot voordeel is dat je er een stuk commecie tussenuit haalt: de kinderboerderij heeft er geen enkel belang bij om dieren (te) vroeg weg te doen; ze verdienen er namelijk geen geld aan. De dieren krijgen goed voer en mensen blijven deze voeding meestal thuis ook geven. Dan weet je dat de dieren na hun verhuizing goed blijven eten; dat is belangrijk voor hun gezondheid. Sinds wij op deze manier werken, en dat is al een hele tijd, hebben we geen coccidiose, schurft of mijten meer gezien. Want een dier



dat minder stress heeft is sterker en heeft minder kans om ziek te worden. Bij de kinderboerderij hangt een groot bord waarop staat dat wij de konijnen sponsoren en dat de jonge konijnen straks bij ons in de winkel te koop zijn. Ook in de winkel maken wij duidelijk kenbaar waar onze konijnen, cavia's en grasparkieten vandaan komen. Mensen vinden dat prettig, het levert je vertrouwen en goodwill op."

Peter vertelt dat zijn buurman vroeger hangoorkonijnen fokte, die hij verkocht aan de groothandel. "Die dieren werden in een schuur grootgebracht, ze waren niks gewend, zagen alleen mijn buurman. Zodra ze groot genoeg waren werden ze 's morgens vroeg opgehaald in het donker; jonge konijnen werden in een krat gezet en die krat ging de bestelbus in. Vanuit die donkere bus gingen ze in een andere krat, linea recta naar de dierenspeciaalzaak of het tuincentrum, waar ze onder het felle licht in een knaagdiereland terecht kwamen. Dat levert die dieren veel stress op. Ik denk dat het

beter is als dieren de kans krijgen om even te wennen en om op adem te komen voordat je ze in de winkel zet. Omdat dat prettiger is voor die dieren, en omdat je als je stress probeert te voorkomen, je ook ziektes vermijdt."



wordt of doodgaat, geeft dat meer schade dan jij ooit kunt verdienen aan de verkoop van dieren. Ik zou daarom sowieso aanraden om, als je met een groothandel in zee gaat, eens een kijkje te gaan nemen bij zo'n bedrijf. Hoe zitten de dieren erbij? Is het schoon? Is er voldoende aandacht voor het welzijn? Stel ook vragen: waar komen de dieren vandaan en hoe voorkomt de groothandel dat er ziektes worden overgedragen? Als jij met eigen ogen hebt kunnen zien dat jouw groothandel erop gebrand is om perfecte dieren te leveren, weet je dat het risico op zieke dieren, verdrietige klanten en een deuk in je reputatie, tot het minimale gereduceerd is."

Hobbyfokkers en -kwekers

Een andere manier om dieren aan te kopen, is via hobbyfokkers. "Daarvoor geldt hetzelfde als bij de groothandel", vertelt Gerrit. "Zorg ervoor dat je koopt bij een fokker of kweker die zijn zaakjes goed voor elkaar heeft. Net als bij de groothandel, zou ik zeker ook aanraden om eens te gaan kijken bij de hobbyfokker waar je je dieren koopt. Zijn

de verblijven groot genoeg, zijn de dieren gezond, zijn de omstandigheden hygiënisch? Wanneer zo'n fokker er een potje van maakt, als er daar misstanden worden vastgesteld, is de kans groot dat jij dat als afnemer uiteindelijk keihard in je gezicht terugkrijgt. Even een kijkje gaan nemen dus, niet alleen als we het hebben over zoogdieren, maar ook als je reptielen of vissen bij iemand inkoop. Stel dat een hobbykweker bijvoorbeeld medicijnen gebruikt om schimmels te weren, dan is het belangrijk dat jij dat weet en aan je klanten vertelt. Zodat zij het gebruik van die middelen bijvoorbeeld thuis rustig kunnen afbouwen."

Een realistisch bedrag

Gerrit: "Als je het hebt over levende dieren, kun je nooit honderd procent gezondheidsgarantie geven. Dieren kunnen nu eenmaal ziek worden. Maar wanneer jij aan je klant kunt laten zien en je ook echt kunt aantonen dat jij al het mogelijke doet om zo gezond mogelijke dieren in je winkel te hebben, sta je toch met één puntje voor als het onverhoopt misgaat. En niet onbelangrijk: wees je ervan bewust

Copyright foto

dat er ook best iets tegenover al die inspanningen mag staan. Vraag er geld voor! Ik denk echt dat er vaak dieren te goedkoop verkocht worden in de dierenspecialzaak. Ik zou ondernemers willen aanraden om te investeren in de dieren in je winkel, door er werk en moeite in te stoppen om gezonde dieren te verkopen, en dat uiteindelijk door te berekenen aan de consument. Als jij een goed verhaal hebt over wat jij er allemaal voor doet, als je kunt uitleggen waarom een dier bij jou duurder is dan op Marktplaats, dan zul je zien dat veel mensen echt wel bereid zijn om bij jou

te kopen. Een ander voordeel van het vragen van een realistisch bedrag is dat je mensen ervan weerhoudt om in jouw winkel impulsief en ondoordacht een dier aan te schaffen. Wanneer iemand een flink maar realistisch bedrag moet betalen voor een dier, zal hij er goed over nadenken en we weten allemaal hoe belangrijk dat is.”

Aalbers Dier & Tuin, alias ‘De Meelmuis’

“Wij nemen met enige regelmaat kleine dieren af van hobbyfokkers, die je met een gerust hart ‘liefhebbers’ mag noemen”, vertelt Gert-Jan van Delden, Aalbers Dier & Tuin in Zetten. “Vaak zijn dit mensen die ook voeding afnemen; op deze manier houd je ook een bepaalde gunfactor in stand. Over het algemeen is de kwaliteit van de dieren die bij deze liefhebbers vandaan komen zeker niet minder dan bij de groothandel. Ze worden verzorgd met een ‘persoonlijk tintje’ en dat komt de kwaliteit van de dieren zeker wel ten goede. Wij merken dat de dieren die we bij de groothandel kopen vaak toch wat wilder zijn, minder gesocialiseerd. Uiteraard zijn de mensen met wie wij samenwerken wel echt liefhebbers en geen broedfokkers. Met enige regelmaat komen we bij ze over de vloer om te kijken hoe alles er voor staat, hoofdzakelijk uit interesse. Het aandeel levende have is bij ons in de winkel niet enorm. Meestal hebben we enkele konijnen, een vijftal vogelsoorten en een diversiteit aan vissen. Omdat wij de gezondheid van onze dieren erg belangrijk vinden, is dit een onderdeel waarop wij zeker niet bezuinigen.”

Dierenspecialzaak Discus Molenkamp

“Wij kopen de cavia’s en konijnen alleen van particulieren die soms een nestje hebben”, vertelt Arjan Berendsen. “Nadeel is dat je soms zonder dieren zit of soms net te veel aanbod krijgt en nee moet zeggen. Voordeel van op deze manier werken is dat je oudere dieren retour kunt doen naar de fokker. Hamsters kopen wij bij iemand die voor meer winkels en afnemers fokt, maar altijd wel gezonde dieren heeft. Deze fokker zou je wel een semiprofessional kunnen noemen, maar geen groothandel.”

Dierspecialist Berben

“Wij werken nauw samen met onze lokale/regionale kleindieren- en vogelvereniging”, vertelt Martin Mol van Dierspecialist Berben uit Nunspeet. “Bloeiende verenigingen met een actief bestuur. De inkoop van vogels loopt via de vogelvereniging waarmee we goed contact hebben en de konijnen en knagers kopen we via de kleindierenvereniging. Zonder uitzondering zijn dit particulieren die serieus met hun hobby bezig zijn. Naast deze inkoop organiseren wij drie keer per jaar een avond in onze winkel waar konijnenbezitters tegen een sterk gereduceerd tarief hun dieren kunnen laten vaccineren tegen RHD1 + RHD2 en myxomatose. Dit doen we voor zowel de leden van de kleindierenvereniging als voor onze eigen klanten, om zo ons steentje bij te dragen om deze nare ziektes onder controle te houden.” ←